

WALL INTERIOR SHOP WALL'IN

Shanti Anggreini (Sha_nti_xian@yahoo.com)
Yulizar Kasih (yulizar.mdp@gmail.com), **Retno Budi Lestari**
 (Retno_budi21@yahoo.co.id)
 Jurusan Manajemen
STIE MDP

Ringkasan Eksekutif : *Wallpaper* adalah bahan pelapis dinding yang terbuat dari kertas atau plastik sebagai akhir dari finishing. Wall'in merupakan usaha yang bergerak di bidang interior dalam menawarkan *wallpaper* dengan berbagai macam motif dan warna. Wall'in memasarkan produknya melalui media sosial, poster-poster serta brosur. Selain itu melakukan kerjasama kepada pihak *marketing* perumahan elit agar bisa sedekat mungkin menggapai konsumen potensial. Struktur organisasi Wall'in terdiri dari *owner* selaku pemilik dan sekaligus konsultan, karyawan, tukang dan supir yang handal berusaha memuaskan konsumen. Lokasi usaha Wall'in berada di Mall PIM Palembang karena display tempat yang baik dan ramai pengunjung. Pada aspek keuangan, Wall'in telah dikatakan layak usahanya dengan menggunakan metode-metode seperti *payback period*, NPV, IRR, dan BEP. Maka dari itu, penulis optimis akan usaha ini.

Kata Kunci : *Wallpaper, Finishing, Marketing, Owner, Payback Period, NPV, IRR, BEP*

Executive Summary : *Wallpaper is a wall sheathing that is made from paper or plastic as a finishing. Wall'in is a business that engaged in a interior design to sell wallpapers in many motif and colors. Wall'in markets the products through social media, posters also brochures. And then, do a cooperation to marketing's people so Wall'in can reach the potential consumer nearer. Wall'in's organizational structure consists of owner also as a consultant, employee, handyman and driver that is reliable in satisfy consumers. Wall'in will be located in Palembang Indah Mall (PIM) because PIM has many advantages such as good display and layout, and crowded, too. On the financial aspects, Wall'in has been decided as a feasible business with use the method in financial such as Payback Period, NPV, IRR, BEP. Finally as a conclusion, the writer optimistic that this business will be success in the future.*

Key words : *Wallpaper, Finishing, Marketing, Owner, Payback Period, NPV, IRR, BEP*

1. Pendahuluan

Motivasi penulis dalam memulai usaha *wallpaper* karena gemar dan memiliki hobi dalam hal desain interior rumah. Penulis menganggap rumah kini bukan sekedar tempat berteduh dari panas atau hujan saja melainkan sebagai ajang kreativitas, status sosial dan penggambaran dari karakter si pemilik rumah. Rumah yang indah tentu akan semakin membuat

nyaman penghuni rumah juga bisa menjadi kebanggaan bila ada yang memuji keindahannya. *Wallpaper* menjadi salah satu sarana terwujudnya hunian yang indah selain praktis, memiliki motif yang bagus juga mempercantik ruangan di dalamnya. Bangunan rumah dalam bentuk minimalis di Kota Palembang pada saat ini sedang menjadi *trend* tersendiri.

Visi Wall'in adalah membantu mewujudkan hunian rumah yang

nyaman, indah dan membahagiakan bagi setiap orang

Misi Wall'in :

- a. Memberikan kepuasan kepada konsumen akan produk *wallpaper* yang berkualitas.
- b. Selalu memberikan pelayanan terbaik dan 3S (senyum, sapa , dan siap melayani)
- c. Selalu mengutamakan kualitas produk yang ditawarkan Wall'in.
- d. Melayani sepenuh hati akan keinginan setiap orang akan huniannya.

Tujuan Wall'in:

- a. Menyediakan layanan *customize* dengan harga yang terbaik.
- b. Menciptakan loyalitas konsumen kepada Wall'in.
- c. Menciptakan kenyamanan konsumen sehingga membuat konsumen melakukan *word of mouth* antar masyarakat.
- d. Memenuhi kebutuhan dan keinginan setiap konsumen.

2. Gambaran Usaha

Wall'in merupakan sebuah toko yang bergerak di bidang interior rumah dengan menawarkan produk *wallpaper* kepada masyarakat yang ingin menjadikan hunian mereka tempat yang indah, nyaman dan membahagiakan.

Keunikan Wall'in yang membuatnya berbeda dari pesaingnya yaitu Wall'in lebih *customize* menyediakan jasa pembuatan, Wall'in akan menyelenggarakan tema-tema tiap bulannya yaitu menawarkan *wallpaper* khusus yang terbatas. Selain itu diadakan juga event foto konsumen dengan *wallpaper* yang telah dibeli kemudian digunakandi rumah.

Keunggulan Wall'in adalah pertama dari segi tempat. Wall in berlokasi di mall yang sangat cocok

dijadikan lokasi usaha, karena pengunjung yang datang sesuai dengan segmen Wall'in.

Kedua dari gerai toko Wall'in. Gerai toko akan didesain semenarik dan semodern mungkin, kemudian Wall'in menyediakan jasa konsultasi gratis dengan pelayanan yang ramah yang siap melayani dan memenuhi kebutuhan calon konsumen atau konsumen Wall'in.

3. Aspek Pemasaran

4.1 Segmen Pasar, Target Pasar dan Positioning

Segmen konsumen yang ingin Wall'in layani adalah memiliki tingkat pendapatan menengah keatas, memiliki pekerjaan yang mapan, memiliki *lifestyle* modern, menyukai seni dekorasi dan menjunjung tinggi nilai-nilai estetika sebuah hunian, masyarakat yang tinggal wilayah perkotaan, perumahan – perumahan elit di Kota Palembang dan sekitarnya .

Target pasar Wall'in adalah masyarakat yang berumur 25-40 tahun , anak-anak usia 6-13 tahun , keluarga muda, pasangan suami istri muda yang memiliki gaya hidup modern dengan tingkat pendapatan tinggi, yang baru membeli, membangun atau merenovasi rumah yang berada di daerah perkotaan atau perumahan elit dengan keinginan inspiratif untuk menciptakan hunian indah.

Positioning Wall'in adalah mampu melakukan jasa *customize* yaitu dengan menyediakan jasa mendesain *wallpaper* sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen.

4.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

Permintaan rumah mewah meningkat dilihat dari *market share* rumah menengah mewah pada tahun 2009 naik sekitar 30 persen dari total penjualan rumah. Berdasarkan data di atas, tingginya peluang Wall'in dalam menawarkan *wallpaper*nya kepada konsumen. Hal tersebut diperkuat oleh jumlah penduduk yang cukup tinggi dan permintaan akan hunian rumah mewah yang meningkat. Penawaran pesaing diperkirakan hanya mampu memenuhi permintaan sekitar 20% dari keseluruhan unit rumah mewah yang berada di Kota Palembang, ini didasari karena masih banyaknya peluang permintaan akan *wallpaper* tetapi toko yang menjual *wallpaper* saat ini hanya ada satu.

4.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Permintaan 3200	Penawaran 640
Peluang 2560	Rencana Penjualan 2500
Pangsa Pasar 97.6%	

4.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

4.4.1 Produk

Wall'in menjual *wallpaper* dalam berbagai tema seperti : alam, anak-anak, modern, klasik, dan seni. *Wallpaper* yang ditawarkan Wall'in berbahan dasar kertas *vinyl* yang lebih awet daripada kertas. Agen Wall'in sebagai pemasok *wallpaper* adalah Butik *Wallpaper*, yang berlokasi di Tanjung Priok Jakarta Utara.

4.4.2 Harga

Wall'in menyediakan produk dengan ukuran per roll atau per meter, harga disesuaikan dengan tema dan ukuran produk. Pemberian diskon diberikan jika konsumen mempunyai *member card*. *Member card* di dapat setelah pembelian di atas Rp. 1.000.000,00, sehingga bisa mendapat diskon sebesar 10% untuk pembelian berikutnya.

4.4.3 Promosi

a. Periklanan

Iklan Wall'in akan dilakukan melalui media sosial seperti *twitter*, *blackberry messenger* dan *facebook*. Wall'in juga akan melakukan iklan dengan pemberian brosur-brosur di mall-mall dan menitipkan kepada kantor bagian marketing perumahan, menempelkan poster-poster yang menarik dipajang di mall-mall dan bagian *marketing* suatu perumahan

b. Sales Promotion

Wall'in akan melakukan promosi penjualan secara intensif dengan mengikuti bazar-bazar atau pameran yang dilangsungkan di berbagai tempat seperti mall-mall dan di kantor *marketing* suatu perumahan lainnya.

c. Personal Selling

Wall'in akan menawarkan dan menjual produk-produk *wallpaper* secara langsung dengan melakukan kerja sama kepada bagian *marketing* perumahan dan komplek – komplek dengan membuka stand disana sehingga

mampu langsung
berinteraksi dengan
konsumen potensial.

d. Public Relation

Wall'in akan melakukan sebuah program berkala setiap 3 bulan sekali yaitu melakukan bakti sosial ke berbagai panti asuhan dengan memberikan santunan berupa pakaian, makanan, alat-alat tulis dan sebagainya dengan dana yang didapat dengan menyisihkan 5% keuntungan Wall'in setiap 3 bulannya.

4.4.4 Placement

Wall'in akan mendistribusikan secara langsung produk yang dijual. Wall'in akan mengambil produk dari agen *wallpaper* yang berada di Jakarta yaitu Butik *Wallpaper*. Dari lokasi toko, Wall'in memilih lokasi mall karena lokasi mall yang mudah dijangkau dan sesuai dengan segmen Wall'in. Wall'in akan melakukan persediaan dan penyimpanan berberapa roll dari motif *wallpaper* yang telah didistribusikan agen untuk ditawarkan kepada konsumen, Wall'in juga memberikan kesempatan bila ada yang bersedia menjadi bagian dari Wall'in yaitu menjadi *reseller*

4.4.5 People

Wall'in akan memperkerjakan 1 karyawan, 3 tukang, 1 supir dan *owner* sekaligus konsultan bagi konsumen yang ingin mendesain sendiri *wallpaper* yang diinginkan/ dibutuhkan.

4.4.6 Proses

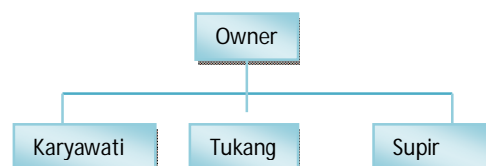
Langkah pertama yaitu ketika calon pembeli masuk ke toko Wall'in, yang kemudian akan dilayani karyawan. Yang kedua, *owner* yang sekaligus sebagai konsultan menghampiri calon pembeli untuk membantu calon pembeli memilih *wallpaper* sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka. Langkah ketiga yaitu setelah ditentukan berapa banyak *wallpaper* yang mau dibeli, setelah *fixed* kemudian melakukan proses pembayaran bisa secara tunai, dengan kartu kredit maupun debit. Pada langkah keempat, tukang ikut supir ke tempat konsumen dan segera melakukan pemasangan *wallpaper*, tukang Wall'in pastinya sudah berpengalaman memasang *wallpaper* dengan rapi.

4.4.7 Physical Evidence

Nama toko akan dibuat dengan kesan berwarna sesuai dengan logo Wall'in, karena Wall'in ingin menampilkan kesan bewarnanya *wallpaper* yang mampu memperindah ruangan rumah konsumen. Penerangan toko dibuat terang sehingga menarik minat dan memudahkan konsumen melihat sebgaiian produk *wallpaper* yang ditempel di dinding. Wall'in akan menyediakan sebuah TV LED tepat di samping sofa. TV LED tersebut akan menampilkan motif-motif *wallpaper* secara *slide show* agar secara sekilas konsumen bisa melihat berbagai macam *wallpaper* untuk membantu pemilihan motif selain melihatnya di album-album yang telah disediakan.

4. Aspek Organisasi

5.1 Organisasi dan Sumber Daya



Owner merupakan pemilik, konsultan sekaligus pemimpin tertinggi dalam Wall'in. *Owner* memimpin bawahannya yaitu karyawan, tukang dan supir. Karyawan, tukang dan supir merupakan pekerja yang melakukan pekerjaannya masing-masing dengan berada di bawah naungan *owner*.

5.2 Perijinan

Dalam menjalankan usaha *wallpaper* ini, Wall'in harus membuat SITU dan SIUP agar usaha ini menjadi illegal. Dalam bekerja sama dengan pihak penyewa tempat, Wall'in harus memenuhi syarat berupa hak dan kewajiban yang telah ditentukan pihak penyewa tempat.

5.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

a. Survei lokasi

Melihat apakah lokasi tersebut strategis dari segi ramainya pengunjung dan layout tempat yang baik.

b. Menyusun konsep dan rencana

Menentukan konsep toko, mendesain brosur dan poster, membuat website sebagai promosi toko Wall'in

c. Perijinan

Membuat kontrak kerja sama kepada pihak penyewa dan membuat SITU serta SIUP di kantor PPT Palembang.

d. Penyediaan produk, peralatan, dan perlengkapan.

Memesan wallpaper ke distributor, membeli peralatan

dan perlengkapan yang diperlukan dalam toko.

e. Desain toko

Mendesain toko semenarik dan semodern mungkin, meletakkan peralatan dan perlengkapan serta persediaan produk di gudang.

5.4 Inventaris dan Supply Kantor

Inventaris kantor	Jumlah	Harga
Sofa	1 Set	Rp. 5.000.000
Komputer	1	Rp. 5.000.000
Fax	1	Rp. 400.000
Kursi	2	Rp. 1.000.000
Meja computer	1	Rp. 1.200.000
Meja tamu	1	Rp. 500.000
TV LED Sony 29"	1	Rp. 3.850.000
Lemari	2	Rp. 1.000.000
Katalog album	1	Rp. 500.000
Dispenser	1	Rp. 500.000
Lemari Wardrobe	1	Rp. 600.000
Jumlah		Rp 19.550.000

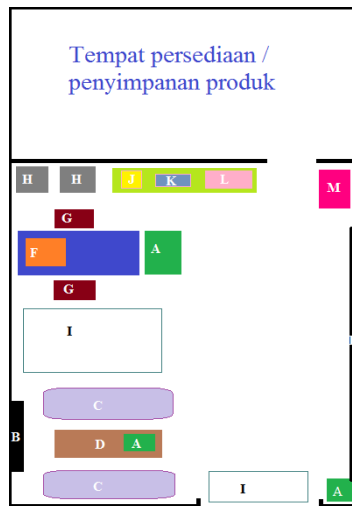
Supply Kantor	Jumlah	Harga
Pena	1 pak	Rp. 16.000
Pensil	1pak	Rp. 15.000
Penggaris	5	Rp. 15.000
Plester	2bal	Rp. 50.000
Spidol	4	Rp. 40.000
Map	2	Rp. 16.000
Tipe x	2	Rp. 8.000
Kertas Fax	2	Rp.100.000
Stabillo	2	Rp. 16.000
Gunting	2	Rp. 15.000
Cutter	4	Rp. 12.000
Kertas struk	4roll	Rp. 16.000
Meteran	4	Rp.100.000
Vas bunga	2	Rp. 1.000.000
Karpet	2	Rp. 600.000
Jumlah		Rp. 2.019.000

5. Aspek Produksi

6.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Wall'in memilih lokasi usaha yang berada di daerah pusat perbelanjaan regional. Wall'in memilih lokasi tersebut dikarenakan, lokasi tempatnya yang strategis, pengunjungnya sesuai dengan segmen Wall'in, dan ramai pengunjung tentunya.

6.2 Rencana Tata Letak (*Layout*)



Pada bagian depan pintu masuk Wall'in, diletakkan karpet dan pot bunga di pojokkan kiri sebagai aksesoris/ hiasan toko agar terlihat lebih indah dan elegan. Peletakkan sofa tepat di samping kanan pintu masuk dimaksudkan agar karyawan dapat langsung mempersilahkan konsumen duduk sambil melihat contoh-contoh *wallpaper* terlebih dahulu yang ditempelkan di dinding yang berada di sebelah kanan. Peletakkan contoh *wallpaper* di sebelah kanan dengan tempat duduk konsumen di sebelah kiri dimaksudkan agar konsumen langsung terpusat pandangannya mengarah pada contoh *wallpaper* tersebut. Meja tamu diletakkan tepat di depan sofa berfungsi untuk meletakkan minuman dan album-album yang akan dilihat calon konsumen, sedangkan pot bunga hanya berfungsi sebagai hiasan. LED TV berfungsi untuk menampilkan *slide show* berbagai macam motif *wallpaper* sebagai alternatif dari album-album. Di belakang sofa diberi ruang gerak untuk mempermudah konsumen berjalan ke meja karyawan melakukan proses pembayaran ataupun memudahkan karyawan dan *owner* dalam melayani konsumen. Meja karyawan, lemari, telepon, fax, album-album dan dispenser diletakkan pada bagian belakang toko agar memudahkan kinerja karyawan

dalam melaksanakan tugasnya. Tempat penyimpanan *wallpaper* berada di belakang masih di lokasi toko karena selain menghemat biaya tanpa harus membuat gudang di tempat lain, juga mempermudah *owner* dalam mengontrol dan mengawasi persediaan *wallpaper*.

6.3 Proses Produksi/ Gambaran Teknologi

a. Membeli langsung

- Order barang ke distributor
- Barang dikirim oleh distributor
- Penyimpanan barang ke gudang
- Konsumen melakukan order barang
- Konsumen melakukan transaksi pembayaran
- Konsumen mengisi *form* mengenai info yang diperlukan Wall'in
- Melakukan pengiriman produk
- Pemasangan *wallpaper*

b. Mendesain *wallpaper*

- Konsumen menginginkan jasa *customize*
- Mendesain *wallpaper* sesuai keinginan dan kebutuhan konsumen
- Membayar DP sebesar 50%
- Order barang ke distributor
- Barang dikirim oleh distributor
- Memberitahukan konsumen jika pesannya telah sampai
- Konsumen melakukan transaksi sisa pembayaran
- Konsumen mengisi *form* yang diperlukan

- Melakukan pengiriman dan pemasangan *wallpaper*

6.4 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

No.	Jenis	Qty	Harga beli/roll	Total
1.	Polos	10 roll	Rp. 150.000	Rp. 15.000.000
Wallpaper motif				
2.	Nature theme			
	- Flower	10 roll	Rp. 210.000	Rp. 21.000.000
	- Leaves	10 roll	Rp. 230.000	Rp. 23.000.000
3.	Classic	5 roll	Rp. 190.000	Rp. 19.000.000
4.	Modern	5 roll	Rp. 190.000	Rp. 19.000.000
5.	Arts	5 roll	Rp. 190.000	Rp. 19.000.000
6.	Kids world			
	-Cartoon	10 roll	Rp. 220.000	Rp. 22.000.000
	-Sail	5 roll	Rp. 200.000	Rp. 20.000.000
	Away			
Jumlah				158.000.000

6.5 Tenaga Produksi yang Diperlukan Wall'in

a. Karyawati

- Min. tamat SMA
- Mampu berbicara dan melayani dengan baik.
- Berpakaian rapi
- Mampu mengoperasikan

b. Tukang

- Memiliki pengalaman kerja minimal 1 tahun.
- Memasang *wallpaper* dengan baik.
- Selalu siap ketika dipanggil

c. Supir

- Memiliki pengalaman mengendarai minimal 1 tahun.
- Memiliki SIM
- Mampu mengendarai mobil manual/matik.
- Selalu siap ketika dipanggil

6.6 Tanah, Gedung dan Perlengkapannya.

Wall'in akan menyewa salah satu lokasi toko yang kosong di lantai 1 Mall Palembang Indah. Untuk perencanaan tempat parkir tidak perlu dikhawatirkan karena Wall'in berlokasi di wilayah mall, sehingga untuk pengelolaan tempat parkir akan dikelola oleh pihak mall. Berikutnya dari mobil sebagai sarana mengirim produk ke konsumen. Wall'in akan menggunakan 1 mobil *pick up* dikarenakan untuk mengantar *wallpaper* sudah cukup menggunakan 1 mobil *pick up* secara efisien dan efektif. Wall'in akan meletakkan persediaan barangnya di lokasi toko yang akan dibuat tambahan gudang di dalam toko.

6. Aspek Keuangan

7.1 Sumber Pendanaan

Modal Wall'in berasal dari modal sendiri berupa 30% modal pemilik dan 40% berasal dari orang tua. Sisanya 30% berasal dari kerabat atau teman yang ingin bergabung sebagai investor.

7.2 Modal Investasi

Modal investasi Wall'in merupakan modal jangka panjang yang dikeluarkan, berupa uang muka sewa, peralatan toko, mobil, infrastruktur dan biaya operasi yang totalnya berjumlah Rp 294.880.000

7.3 Modal Kerja

Modal kerja adalah mempresentasikan dasar-dasar temporer perusahaan; modal tersebut digunakan untuk mendukung operasi normal perusahaan jangka pendek. Modal Wall'in uang kas, persediaan

barang, perlengkapan, dan upah tenaga kerja yang berjumlah Rp. 166.469.000

7.4 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha Wall'in dapat dinilai dengan metode *payback period*, *net present value*, dan IRR. Berdasarkan *payback period*, Wall'in dapat mengembalikan modal dengan rentang waktu 2 tahun 8 bulan. Dengan analisis NPV, Wall'in juga dikatakan layak karena bernilai positif yaitu sebesar Rp. 32.512.427. Dengan metode IRR Wall'in juga dikatakan layak karena mampu mengembalikan dana investor dengan suku bunga lebih besar dari ketetapan BI rate yang sebesar 5,75%. IRR yang didapat Wall'in adalah sebesar 8,35%.

Payback Period :

$$= 2 + \frac{\text{Rp. } 335.600.750}{\text{Rp. } 451.102.900}$$

$$= 2,7 \text{ tahun (2 tahun 8 bulan)}$$

NPV :

$$= CF_0 + \frac{CF_1}{(1+K)^1} + \frac{CF_2}{(1+K)^2} + \frac{CF_3}{(1+K)^3}$$

$$= -318.544.000 - \frac{37.746.800}{(1+0.0575)^1} + \frac{82.350.600}{(1+0.0575)^2} + \frac{336.019.160}{(1+0.0575)^3}$$

$$= \text{Rp. } 32.512.427$$

IRR :

$$= 5,75\% - 32512427 \times \frac{(6,1\% - 5,75\%)}{(-\text{Rp. } 533.956 - \text{Rp. } 3.534.119)}$$

$$= 5,75\% - \frac{(3.534.119)(0.35)}{-55.524.069}$$

$$= 8,35\%$$

7.5 Analisa Keuntungan

Analisa keuntungan digunakan untuk melihat jumlah unit dan rupiah yang didapat Wall'in. Untuk mengetahuinya, diperlukan perhitungan BEP (*Break Even Point*). Untuk

perhitungan BEP per unit didapat Wall'in pada tahun pertama sebesar 2598 unit, pada tahun kedua sebesar 3740 unit, dan pada tahun ketiga sebesar 4868 unit. Untuk perhitungan BEP dalam rupiah, pada tahun pertama sebesar Rp. 844.463.474, pada tahun kedua sebesar Rp. 1.215.722.895, dan pada tahun ketiga Rp. 1.582.236.275.

BEP dalam unit

Tahun Pertama :

$$= \frac{\text{Rp. } 777.530.000}{\text{Rp. } 325.000 - (\text{Rp. } 64.400.000 / 2500)}$$

$$= 2598 \text{ unit}$$

Tahun Kedua :

$$= \frac{\text{Rp. } 1.160.660.000}{\text{Rp. } 325.000 - (\text{Rp. } 64.400.000 / 4375)}$$

$$= 3740 \text{ unit}$$

Tahun Ketiga :

$$= \frac{\text{Rp. } 1.541.288.000}{\text{Rp. } 325.000 - (\text{Rp. } 64.400.000 / 7656)}$$

$$= 4868 \text{ unit}$$

BEP dalam rupiah :

Tahun Pertama :

$$= \frac{\text{Rp. } 777.530.000}{1 - \frac{\text{Rp. } 25.760}{\text{Rp. } 325.000}}$$

$$= \text{Rp. } 844.463.474$$

Tahun Kedua :

$$= \frac{\text{Rp. } 1.160.660.000}{1 - \frac{\text{Rp. } 14.720}{\text{Rp. } 325.000}}$$

$$= \text{Rp. } 1.215.722.895$$

Tahun Ketiga :

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp.1.541.288.000} \\
 &\quad \text{I} \quad - \text{Rp. 8.411} \\
 &\quad \text{Rp.325.000} \\
 &= \text{Rp. 1.582.236.275}
 \end{aligned}$$

7.6 Laporan Keuangan

Laporan keuangan menurut Amin Widjaja (2000, h.102) adalah laporan yang berisi kondisi keuangan suatu perusahaan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, serta laporan-laporan lainnya. Berikut adalah proyeksi keuangan Wall'in :

- Penjualan

Tahun pertama : Rp.
812.500.000
Tahun kedua : Rp.
1.421.875.000
Tahun ketiga : Rp.
2.488.200.000

- Laba rugi

Tahun pertama :
(Rp. 21.301.000)
Tahun kedua :
Rp. 115.524.250
Tahun ketiga :
Rp. 435.640.400

- Arus Kas

Tahun pertama :
(Rp.5.538.500)
Tahun kedua :
Rp. 131.286.750
Tahun ketiga :
Rp. 451.402.900

Neraca Wall'in :

Keterangan	Tahun pertama	Tahun kedua	Tahun ketiga
Aktiva Lancar :			
- Kas	5.000	-	131.286,75
- Persediaan barang	418.920	866.250	2.488.200
- Biaya sewa dimuka	230.580	-	-
- Biaya pra operasi	5.240	5.240	5240
- Perlengkapan	10.000	10.000	10.000
- Aktiva lancar lainnya	14.762,5	14.762,5	14.762,5
Total aktiva lancar	684.502,5	896.252,5	2.609.489,25
Aktiva tetap :			
- Infrastruktur	2.075	2.075	2.075
- Peralatan	19.550	19.550	19.550
- Kendaraan	40.000	40.000	40.000
- Ak. penyusutan peralatan	(15.762,5)	(15.762,5)	(15.762,5)
Total aktiva tetap	45.862,5	45.862,5	45.862,5
Total Aktiva	730.365	942.115	2.655.351,75
Passiva :			
- Modal	461.349	673.099	2.655.351,75
- Hutang sewa	269.016	269.016	-
Total passiva	730.365	942.115	2.655.351,75

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anonim. 2012, *Butik wallpaper*, Diakses pada 11 Oktober 2012, dari www.butikwallpaper.com
- [2] Anonim. 2012, *Data BI Rate*, Diakses pada 4 Januari 2013, dari www.bi.go.id
- [3] Anonim. 2012, *Jenis Ijin dan Persyaratan*, Diakses pada 14 Desember 2013, dari www.kppt.palembang.go.id
- [4] Anonim. 2010, *Percantik Dinding Rumah Dengan Wallpaper Dinding*, Diakses pada 11 Oktober 2012, dari www.balipost.co.id
- [5] Anonim, 2010, *Permintaan rumah di Palembang Kian Meningkat*, Diakses pada 18 Januari 2013, dari www.sumsel.antaranews.com.

- [6] Anonim. 2010, *Rumah Mewah Mewah LarisManis*, Diakses pada 15 Desember 2013, dari www.palembangtribunnews.com
- [7] Anonim. 2010, *Sensus penduduk Sumatera Selatan*, Diakses pada 11 Oktober 2012, dari www.bps.go.id
- [8] Asri, Marwan. 1991, *Marketing*. Edisi Pertama, UPP-AMP, Yogyakarta. YKPN.
- [9] Assauri, Sofjan. 2001, *Manajemen Produksi dan Operasi*. Edisi Revisi Fakultas Universitas Indonesia, Jakarta.
- [10] Chandra, Gregorius., Fandy Tjiptoko, Dadi Adriana. 2008, *Pemasaran Strategik*, Andi, Yogyakarta.
- [11] Dr. Sopiah, MM., M.Pd., Syihabudhin, S.E., M.Si. 2008, *Manajemen Bisnis Ritel*, Andi Affset, Yogyakarta.
- [12] Dr. Suliyanto, 2010, *Studi Kelayakan Bisnis*, Andi, Yogyakarta.
- [13] Dr.Suryana, M.Si. 2008. *Kewirausahaan pedoman praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat, Jakarta.
- [14] Drs. Jumingan, 2009, *Studi Kelayakan Bisnis*, Bumi Aksara, Jakarta.
- [15] F.Brigham, Eugene., Joel F.Houston. 2009, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.
- [16] Ir.Hendro, M.M. 2011, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, Erlangga, Jakarta.
- [17] Kotler,Philip. 2009, *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, Erlangga, Jakarta.
- [18] Kotler,Philip., Gary Armstrong. 2003, *Dasar-Dasar Pemasaran Jilid 1*, PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- [19] _____. 2002, *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, Prenhalindo: Jakarta.
- [20] Mulyadi, 2001, *Akuntansi Manajemen*, Salemba Empat, Jakarta.
- [21] Seta Atmaja, Lukas. 2008, *Teori dan Praktek Manajemen Keuangan*, Andi, Yogyakarta.
- [22] W.Zimmerer, Thomas.,M.Scarborough, Norman. 2009, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*, Salemba Empat, Jakarta.